

电商巨头进军海南农村市场

京东在东方开设服务店

本报海口4月26日讯(记者周晓梦)农村市场成电商发展新蓝海，电商巨头开始布局海南农村。日前，自营式电商企业京东在东方市开设“京东帮”服务店，实现渠道下沉，电商“下乡”，将家电产品和服务卖给县乡、农村一级的消费者。

◀上接A01版

第三编海南的“文化大革命”(1966年5月—1976年10月)，记载和反映了海南党组织“在‘文革’十年”的历史；第四编海南的拨乱反正和改革开放建省办经济特区(1976年10月—1988年4月)

◀上接A01版

消息近日传遍校园，身边了解吴楠“延迟毕业”原因的老师和同学不觉得奇怪：这是有两次海外留学经历的吴楠一定会作出的选择。

出乎意料的是，海南大学以更加开放的姿态受理并批准了吴楠的“休学”申请，并热情邀约她带领自己的小创业团队进驻海大创新院，为她研发旅游社区APP客户端提供一切便利。

“国外高校的教育理念深深影响了海大一批批留学海外的学生，我们愿意把学生送出去，也支持他们把大胆的新观念新想法带回来，亦如学校80年代支持陈章良们一样。”副校长傅国华说。

近年来海大校领导班子达成一个共识是“要把更多优秀学生送出国门，学人所长，为我所用”，这并非是赶时髦的突发奇想，学校在80年代早有成功实践，而更为重要的是，海大校领导班子认为，国家经济增长新常态中，发展需要创新驱动，需要新技术带来的先进强大的产业群。创新驱动要有顶尖技术支持新兴产业，积聚成群。顶尖技术从哪里来？需要拔尖人才到世界上科技较先进的国家去学习，去掌握，去研发。“国外一流大学数百年来积累很多的先进技术，海南大学要弯道超车，跨越发展必须要培养一流的学生到国外一流大学学习，他们的国际视野决定了海大的未来。”包括校党委书记刘康德、校

“海南‘京东帮’服务店日订单量保持着100%的增长速度，市场潜力非常大，我们也想让更多的农村市场消费者能够享受和北上广一样的低价和服务。”京东华南区大件运营部总监王有震说，预计本月“京东帮”服务店将会在澄迈、万宁、文昌、临高、定安等市县陆续开业。

“京东帮”服务店是京东家电渠道下沉的重要形式，它定位于农村、县乡等一级家电市场，通过一县一店的网络体系建设，提供配送、安装、维修、保养、置换一站式解决方案，把在一、二线城市塑造的正品低价形象传递到广

大农村，并依托“京东帮服务店”承担起“最后一公里”配送安装服务，彻底解决县域及农村消费者购买大家电价格高、品类少、不送货、安装慢、退换难的问题。日前开设的东方市“京东帮”服务店目标服务覆盖该市的乡、镇、村等区域。

根据公开资料显示，2014年海南省人均生活消费支出12471元，与2013年同比，2014年网络消费咨询量增加了101%。与此同时，海南省农村消费品零售增幅连续数年“跑赢”城镇，促使京东等电商巨头进军海南农村市场。

省委批准出版海南党史二卷

海南党史二卷是一部开展地方党史教育的好教材。它的出版发行对于加强党史学习教育活动，强化广

大党员干部对党的历史的正确认识，进一步加强党的建设，切实发挥党史资政育人、服务大局的作用具有重要

意义。

海南党史二卷出版后，中共海南省委党史研究室将加大力度开展海南建省办经济特区后的资料征集和专题研究，正式启动《中国共产党海南历史》第三卷的编写工作。

海大：“双一流”的国际视野

李建保等在内普遍具有留学经历的领导班子对此笃定。

对于今年启动的“双一流留学项目”，大家更愿意理解为“嫁接”。海大十分清楚，教育要有跨越必须先学会“嫁接”。“树还在长，但嫁接了就会有新果，农业如此，大学的成长也如此。”傅国华形容说。

从2005年启动校际交换生项目，开放办学的战略让海大在10年间为“双一流”构想打基础，修跑道，尤其近5年，海大拓宽对外交流与合作的领域和渠道，全面开展与境外著名高校的校际合作，至今已与境外26个国家和地区的112所高校和机构建立友好关系，搭建起“校际交换生项目”、“中外联合培养项目”、“国家建设高水平大学公派研究生项目”、“日本高技能培训项目”、“专业带薪实习项目”、“假期研修班项目”等，1120余名学子从中受益，出国(境)交流学习学生人数去年首度超过全国“211高校”的平均水平，海大迈向双一流的坚实步伐，动力澎湃。

“一出一进”观念提档升级

什么是好大学？西方教育家说，给

予人技能更赋予人思想。2012年起，海大在派出留学生人数上不断提速，仅2014年选派402名学生出国(境)，比2013年高出30%。走出去，带回来，“一出一进”成果是学生思维的转变和学校人才培养的变革。走出去，为海大学子带来了一场“头脑风暴”。园艺园林专业的王亚卓作为交换生初到美国犹他大学学建筑，美国教师的教学开始让她很“吃不消”，“不是应该讲一些经典建筑，然后让我们模仿着学吗？”实际上，王亚卓和同学被推到了大街上，被要求自己去考察美国不同类型建筑，回来建模，然后她要努力提出新概念，靠自己的创意，英文讲解去打动别人获得学分，“他们让我彻底打破了过去的思维。”

走出去，大大提升了海大学子的科研能力。电子信息工程专业的苏奇到台湾中国文化大学时，他惊讶地发现，在这里，知识点的传授根本不是“老师→学生”，而是“观点由学生自我产生→老师点评”，在新教学理念引导下，他和老师一起动手承担电浆枪软件模拟定量分析课题，回到海大后又钻研capstone(微燃机)，将以第一作者发表一篇SCI收录论文。

走出去，还极大促进了海大学生的深造、创业和就业，以境外高技能培训方式留学日本的机械专业学生王震，不仅熟练机械工业技术，且1年的学习让他从基础入门到精通日语，在企业招聘中成了争抢的香饽饽；王亚卓获得了北美7所世界一流大学的研究生录取通知书；而吴楠的创业项目则迎来了天使风投。

走出去的学子也为海大的教育改革带回了新鲜的空气。吴楠回国后，大胆地向旅游学院方领导讲述了自己在西班牙等地学习的感受，她说“能不能让我们海大的课程也像国外一样更‘接地气’？”令吴楠没有想到，没过多久，旅游学院将部分学科课程进行了重设。

傅国华对此很支持，他说，大学能给予学生什么？海大的定义就是看学生能不能拿走老师的思想、知识、技术等去创造，而学校也需要汲取经验，以开放促进教育改革，固步自封没有出路。

启动“双一流留学项目”

2015年，在10年开展学生海外交流的基础上，海南大学启动实施“双一流留学项目”，首期计划投入300万元资助10—15名优秀本科生到国外一流大学插班学习1学年。而此后若干年内，海大计划将在校优秀本科生送出去的比例从目前的4%提升到10%。

这意味着，今后即便是家庭条件并不宽裕的学子，只要成绩足够优秀，外语过硬，个人品质好，学校可以通过资金筹措圆贫寒学子出国梦，为培养出具有国际竞争力的拔尖人才打下基础。”校长李建保说。

一场由校长、副校长组成的“重量级”考核组日前在海大展开面试，而此前，即便是招考博士级别的教师也没有采用这样的“规格”，首批8名品学兼优的本科生入选，一个向更高层级迈进的新“双一流留学项目”的大门已经开启：除资助金外，推荐学生到世界顶尖大学插班学习的学校可谓“航母级”，包括美国哈佛大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、加州大学伯克利分校、英国剑桥大学、曼彻斯特大学、澳大利亚昆士兰大学和日本东京大学。

与此同时，在国际合作方面，海大与爱尔兰都柏林理工学院合作办学项目今年正式招生，合作举办国际学院也正在筹划之中，这意味着还有许多学子今后有机会可以在海大就读国外优质课程。“我们要提供最好平台，让你有一切可能去跑！”经10年磨砺，今天，海大这样自信地告诉学子。

(本报海口4月26日讯)

2014，海航集团逆市飞扬

◀上接A01版

是中国内地排名最高的航空公司。

据海航实业董事会董事、新闻发言人、海航基础设施总裁曾志标介绍，海航实业积极打造一批精品项目，其中包括海口塔项目等。海口塔高428米，计划打造海南第一高楼和国际旅游岛新地标，已完成超限审查及初步设计，项目正在进行试桩工作和技术方案招标，将在5月底开工建设；建设面积约8440亩的大英山CBD项目，区域内共有13个项目，其中在建设项目7个(海南大厦、国际金融中心、海航豪庭一期、迎宾馆二期、日月广场、国兴城、洲际酒店)，拟建项目6个(海航豪庭二期、三期，海口塔、慈航医疗国际中心、海航首府国际双语学校、海航首府)。

逆境出手

在全球经济进入增长缓慢的大背景下，海航在挑战中寻找机遇，在逆境中创造条件，全力推进企业的国际化进程。

陈峰介绍，海航2014年成立乌鲁木齐航空、福州航空，旗下境内外航空公司达21家；渤海租赁并购全球第八大集装箱租赁公司Cronos，成为世界第一大集装箱租赁公司；增持西班牙NH酒店股权至29.5%，成为其最大股东；收购霍克太平洋公司65.8%的股权并成为其控股股东；海航健康与首都医科大学签署合作协议共建首都医科大学北京医学中心，北京优联耳鼻喉医院落成；引进飞机53架，机队规模达532架，这一系列操作不断壮大海航集团的产业规模和业务量。

海航集团提供的数据显示，随着产业规模不断壮大，2014年海航集团收入近1500亿元，总资产近4800亿元。航空运输业2014年旅客运输量突破5900万人次，增长20%。

服务大局

陈峰认为，优秀的可持续的发展企业，就要兼顾他人利益和社会利益。“新常态需要新思维。在中华民族优秀的传统文化中，商业有汇通天下的使命，有童叟无欺的诚信，海航在20余年的发展中，将这些优秀传统与西方先进的企业经营理念结合，自觉承担企业社会责任，把企业盈利的目标与社会效益融为一体，形成了海航独特的企业文化精神。”

未来，美兰、凤凰两机场将在国家“一带一路”战略加快实施的大背景下，通过建设以机场为中心的综合交通枢纽，持续加密国内一线城市航线，并发展与西部省区城市的通航便利，提高与国内一二线城市的航线网络覆盖率，形成空运、陆运、铁运等多种交通方式互为促进的联动发展格局。

“按照‘面向东盟、发展日韩、兼顾南亚’的航线开拓思路，努力发展与印尼、马来西亚、柬埔寨等东盟国家，以及日本、韩国等东北亚国家的客运航线，并与印度、斯里兰卡等南亚国家的航企、旅游业者建立联系，寻找南亚航线的通航机会，致力打造成为21世纪海上丝绸之路‘空中支点’的服务者。”海南航空总裁谢皓明说。

(本报海口4月26日讯)

专题

主编：朱和春 美编：许丽

积极调整产业结构 打造现代热带农业“王牌”

海南农垦荔枝大型拍卖会东路农场开槌



“东妃”荔枝。



在第五届中国(海口)荔枝龙眼订货会上，“东妃”荔枝获全国优秀荔枝龙眼品牌。



绿色食品认证。



“东妃”荔枝名气渐响。

2015年4月29日上午10时，海南农垦荔枝大型拍卖会将在东路农场荔枝集散中心开槌。届时，来自北京、上海、武汉、广东、内蒙古、新疆等地的荔枝客商将同场竞价，争夺海南省著名品牌水果产品——“东妃”荔枝的订单采购权。

将荔枝等农产品摆上拍卖台，敲响东妃荔枝招商拍卖第一锤，这是东路农场在初步实现规模化种植基础上试水品牌化营销的最新举措，也是海南省农垦总局多措并举推动农垦经营体制机制创新的一个缩影。近年来，随着垦区发展改革的全面深入推进，海南农垦把调整产业结构、做大做强现代农业产业作为推动改革发展的重要举措，探索如何充分发挥优势、培育规模化经营主体，初显成效。

海南省委、省政府高度重视垦区农垦产业发展，尤其在两轮农垦移交工作结束后，提出聚焦40个农垦的产业发展问题。

在推动垦区经营机制创新，实现规模营销的过程中，东路农场成为“第一

个吃螃蟹”的单位。该场充分利用今年4至5月的荔枝销售期，创新标准化生产、规模化营销方式，按照平等、自愿、公平、诚实守信的原则，探索建立了“职工负责生产、农垦负责组织、买方负责市场营销”的新模式，通过减少生产者到消费者的中间环节，最终帮助垦区职工群众不断提高收入。

截至4月23日上午，已有240户果农与东路农场签订了荔枝委托销售合约，委托销售荔枝总量达70多万斤。东路荔枝规模营销筹备工作进入倒计时。

目前东路农场把规模营销作为首个试点项目推出，如开展情况顺利，下一步将在全垦区内推行。同时垦区经营机制创新的各项试点工作都已进入筹备阶段，将逐步推出。

东路农场试水品牌化营销是垦区大力发展现代农业的缩影。

经过垦区上下的努力，目前垦区40个农场在非胶农业生产中，以农作物、水

果、热带经济作物和畜牧养殖业为主要构成，已形成了100万亩芒果、香蕉、绿橙、荔枝、胡椒、槟榔、瓜菜、茶叶、菠萝蜜、红毛丹十大热带农产品规模化生产基地和150万头生猪生产能力，建成22个国家级热作标准化示范园、10个绿色食品生产基地、47个无公害农产品生产基地，打造了国家级的白沙绿茶和省级的东妃荔枝、白骏红茶、五指山金鼎红茶、神泉芒果、昌农胡椒、乌石绿橙等知名品牌，并在6个农场开展良好农业示范试点工作，对周边农村起到示范引领作用，发展热带现代农业优势突出。

省农垦总局负责人表示，农垦首批将选择多个农场作为现代农业发展的试点单位，按照重点突破，试点先行，分类指导、有序推进的总体思路，多措并举，逐步在垦区推进现代农业产业化发展，将拥有200万亩热带农产品规模化生产基地的海南农垦，真正打造成海南热带现代农业的“王牌军”。(高梁)

联系方式：
拍卖会联系人：邢益武
联系电话：089863431025 13078983563